

コロンビア

消費市場を狙うには

ジェトロ海外調査部中南米課長 内尾 雄介

太平洋同盟の一角をなすコロンビアは、メキシコやチリ、ペルーと並んで積極的に FTA（自由貿易協定）ネットワークの構築を進めている。これら4カ国はいずれも自由貿易政策を志向しているとはいえ、ビジネス上の課題や対策は全く異なる。筆者はコロンビアでビジネスを展開してきた企業に聞き取りを行い、各社が直面している課題とその対策を探ってみた。

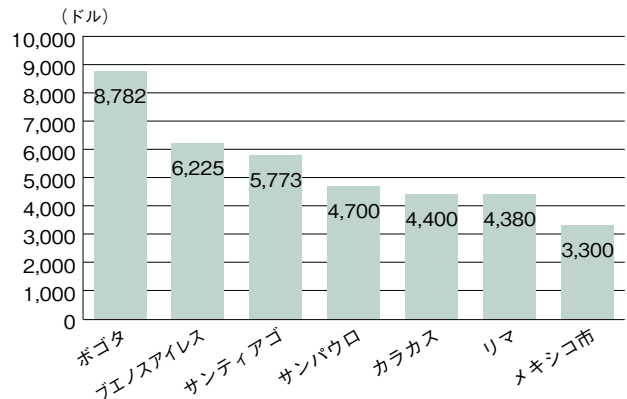
物流とインフラが課題

コロンビアの経済成長は堅調に推移している。中央銀行によれば、2012年の成長率は4.2%、13年は4.0%（見込み）だ。また IMF は、14年のそれを4.2%と予測。インフレ率は12年、13年とも2.4%、14年（見込み）は3.0%と安定している。かつては、治安が同国でのビジネス展開の課題の一つに挙げられていたが、政府の強力な対策によって02年からの10年間でテロ発生件数は1,645件から819件に、10万人当たりの殺人発生件数は69.8件から32.3件にそれぞれ半減した。

治安の改善に加えて、石油や石炭などの資源輸出の好調、FTA 推進を含む経済開放政策の推進などが、対内直接投資を後押しする。11年と12年の投資受け入れ額はそれぞれ134億3,800万ドル（前年比倍増）、158億2,300万ドル（前年比17.7%増）に達し、いずれも過去最高を記録した。13年も上半期時点で前年同期比5.5%増の82.8億ドルと、好調を維持している。

かくして安定成長を続けるコロンビアだが、各企業が抱えるビジネス上の課題は少なからずある。筆者は13年11月、現地に赴き、同国製造業（輸送機器製造、自動車部品製造、食品製造、消費財輸入販売）や商社などの企業関係者に聞き取りを行った。その結果、全ての社から「物流システムやインフラの未整備がビジネス展開上の最大の課題」とのコメントを得た。ジェ

図1 横浜港からの40フィートコンテナ輸送費
 (2013年1月時点)



注：最寄港からの陸上輸送費を含む
 出所：ジェトロ「投資コスト比較調査」(2013年)

トロが13年12月に発表した中南米日系進出企業経営実態調査でも、在コロンビア日系企業の3社に2社は物流インフラの未整備を経営上の課題と指摘している。

太平洋岸にある同国主要港のブエナVENTOURA港には、アジア諸国からの貨物の多くが陸揚げされる。貨物量の増加に伴って通関などの手続きや荷さばきに非常に時間がかかるとの指摘が多い。さらに、同港から首都ボゴタや国内主要都市への輸送費が高いとの指摘が異口同音に出た。同港とボゴタ（標高約2,600メートル）を結ぶ幹線道路では大型のトレーラートラックが頻繁に行き交う。途中で2回 of 山脈越え、さらには3,000メートル級の峠越えもある。複数のトンネル工事計画があり、そのうちの1本は14年9月に開通予定と報じられているものの、劇的な輸送コストの低減にはつながりそうにない。事実、ジェトロが13年1月に実施した中南米地域投資コスト比較調査によれば、横浜港から中南米主要都市へ40フィートコンテナを輸送した際の費用は、その他都市に比べボゴタが8,782ドルで最高だった（図1）。

輸送コスト負担回避のために

また地理的条件の厳しさだけでなく、他のコスト高要因についての指摘も一部の企業から寄せられた。コロンビアのインフラ整備・運営手法は、コンセッション（運営権譲渡）方式が主流で、政府による支援がない。このため、民間企業ではリスクを取りづらく、短期的な課題解決は難しいというのだ。さらに、輸送コスト高の原因は道路インフラ整備の遅れだけでなく、物流や輸送の効率化を検討・研究する人材の不足を指摘する声もある。その結果、どの企業が物流・輸送サービスを提供しても内容や価格、質に差がつかない、つまり、競争原理が働かないというわけだ。

ではこれらの課題に対して、各企業はいかに対応しているのか。多く挙げられたのは、陸揚げ港を大西洋岸のカルタヘナ港やバランキージャ港に変えるという対策（図2）。アジア諸国からの船便の場合はパナマ運河を通過することになる上、両港からボゴタなど国内主要都市までの輸送は現状ではトラックに頼らざるを得ない。だが、ブエナビントゥーラ港と比べれば各種手続きが早く、コストも多少抑えられるという。また、物流や輸送の業務自体の変更を検討中の企業もあった。陸揚げ港に隣接する国内の顧客の倉庫に直接納品する、国内で在庫を持たない、といった手法を検討しているという。前者は他国の自社生産拠点からカルタヘナ港などに隣接する顧客の倉庫に直接納品すること

で、自社による国内輸送コスト負担を回避するもの。後者は、例えば、顧客である国内流通大手企業が、他国に持つ商材調達拠点に自社生産拠点から直接納品する（国内に在庫を持たない）ことによって、国内外の輸送コスト負担そのものを回避しようとするものだ。

他方、過去の税

務処理について指摘を受けるケースが増えているとのコメントもある。コロンビアの税法や税制には解釈があいまいな部分が多いことが原因という。税務当局は過去3年間にさかのぼって調査できることになっており、税務当局が3年の「時効」直前に突然乗り込んでくるといった事例も発生している。当時の法解釈では問題なかった処理が、現在では受け入れられないとして再調査が入ると、3年の「時効」は停止する。こうした事態には外資系企業に限らず地場企業でも対応に苦慮している。筆者が訪問した企業もこの問題に直面していた。地元の会計事務所2社と弁護士事務所1社と契約して対応しつつ、同社の米国法人に駐在している財務専門家にも頻繁に出張してもらっているそうだ。同社の場合、巨額の追徴課税や延滞金、金利の支払いを迫られているが、一部については司法の場で争う意向だという。

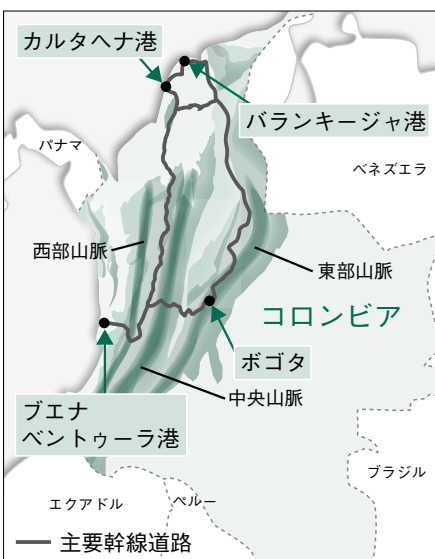
広がるビジネス機会

物流や税務で課題が多いものの、聞き取り対象企業全てから同国でのビジネスは魅力的との回答を得た。12年時点で人口約4,700万人、1人当たりGDP（国内総生産）が8,000ドル。29歳以下の若年層が全国民の過半数を占め、所得水準も向上している。いわば「絶対に攻めるべき市場」（消費財輸入販売企業）と位置付けられている。14年5月に大統領選挙が控えているが、企業関係者間では「仮にサントス現大統領の再選が実現しなかったとしても、政治的な混乱はない」といわれており、政治、経済両面で安定しているといえるだろう。

これらを背景に最近、コロンビアへの日本企業の進出が相次いでいる。例えば、同国を有望な消費市場として位置付けた富士フィルムが13年1月に、日清食品ホールディングスが同年3月にそれぞれ輸入販売拠点を立ち上げた。また、14年2月には古河電工が、ブラジル子会社を通じて、ブエナビントゥーラ港近くに製造拠点を設立している。同社はこの拠点からペルーやエクアドルなどの近隣諸国や中米諸国への拡販を目指しており、コロンビアを生産輸出拠点として位置付けているようだ。進出企業が増えているのは、企業にとってビジネス上の各種課題を上回る商機が存在するとみている証左ではなからうか。



図2 首都ボゴタと国内主要港の位置



資料：コロンビア国土地理院資料を基に作成